



Prospecter ses futurs clients et prescripteurs sur LinkedIn

Formation Présença
Générer des leads et accélérer ses ventes
avec les réseaux sociaux
Novembre 2021

MODALITÉS

- . DISTANCIEL
- . 4 HEURES
+ 2 HEURES SUIVI / COACHING
SUR 3 MOIS
- . INTRA ENTREPRISE

OBJECTIFS

- . FORMATION RÉSOLUMENT
OPÉRATIONNELLE
- . OPTIMISER SON PROFIL AVANT
DE PROSPECTER
- . MIEUX PUBLIER SUR
LINKEDIN
- . MAÎTRISER SALES NAVIGATOR
- . CONNAÎTRE LES MEILLEURES
STRATÉGIES DE PROSPECTION
ADAPTÉES AUX COURTIER
- . SAVOIR AUTOMATISER SA
PROSPECTION 15 MN/JOUR
- . SAVOIR UTILISER DES
SCÉNARIOS DE PROSPECTION
- . SAVOIR ENRICHIR SES
FICHIERS AVEC DES E-MAILS
PROFESSIONNELS
- . DIVERSIFIER SES SOURCES DE
PROSPECTION

PRÉREQUIS

- . AUCUN

PÉDAGOGIE

- . DÉMONSTRATION
- . EXERCICES PRATIQUES
- . LIVRET DE FORMATION

PROSPECTER SES FUTURS CLIENTS ET PRESCRIPTEURS SUR LINKEDIN

COURTIERS
EN ASSURANCES

PROGRAMME

1. POURQUOI PROSPECTER SUR LINKEDIN ?

- Les chiffres clés.
- Les comportements d'achat sur LinkedIn.
- Comprendre l'algorithme LinkedIn.

2. INTERAGIR SUR LINKEDIN

- Les types d'interactions.
- La visite.
- Le suivi.
- Scénarios et taux d'acceptation avec et sans visite/suivi.
- La demande de connexion.
- Scénarios et taux d'acceptation avec et sans message d'invitation.
- L'envoi de message.

3. UTILISER SALES NAVIGATOR

- Les limites d'un compte gratuit.
- Les fonctionnalités d'un compte Sales Navigator.
- Quelle formule Premium choisir ?

4. LES 3 PRÉALABLES AVANT DE PROSPECTER SUR LINKEDIN

a) Créer un profil attractif sur LinkedIn.

- Optimiser la visibilité de son profil.
- Optimiser sa photo - les bonnes pratiques.
- Utiliser une photo d'arrière-plan à fort impact visuel.
- Optimiser le titre de son profil.
- Rédiger un résumé qui valorise votre expertise client.
- Ajouter du rich média.
- Bien utiliser la rubrique "Sélection de contenus".
- Solliciter des recommandations.
- Renseigner son expérience.

MODALITÉS

. DISTANCIEL

. 4 HEURES
+ 2 HEURES SUIVI / COACHING
SUR 3 MOIS

. INTRA ENTREPRISE

OBJECTIFS

. FORMATION RÉSOLUMENT
OPÉRATIONNELLE

. OPTIMISER SON PROFIL AVANT
DE PROSPECTER

. MIEUX PUBLIER SUR
LINKEDIN

. MAÎTRISER SALES NAVIGATOR

. CONNAÎTRE LES MEILLEURES
STRATÉGIES DE PROSPECTION
ADAPTÉES AUX COURTIER

. SAVOIR AUTOMATISER SA
PROSPECTION 15 MN/JOUR

. SAVOIR UTILISER DES
SCÉNARIOS DE PROSPECTION

. SAVOIR ENRICHIR SES
FICHIERS AVEC DES E-MAILS
PROFESSIONNELS

. DIVERSIFIER SES SOURCES DE
PROSPECTION

PRÉREQUIS

. AUCUN

PÉDAGOGIE

. DÉMONSTRATION

. EXERCICES PRATIQUES

. LIVRET DE FORMATION

PROSPECTER SES FUTURS CLIENTS ET PRESCRIPTEURS SUR LINKEDIN

SPÉCIAL COURTIER
EN ASSURANCES

PROGRAMME

b) Identifier son persona.

- Comment identifier sa cible de prospection ?
- Notre Méthodologie pour construire votre persona.

c) Diffuser du contenu adapté à ses cible

- Quels types de contenus diffuser en fonction de votre persona et/ou des produits que vous souhaitez promouvoir ?
- Les sources pour trouver gratuitement du contenu.
- 100 liens qui vont vous permettre de publier sans effort.
- Insérer un CTA (call to action) sur un partage d'information.

5. PROSPECTER EFFICACEMENT SUR SALES NAVIGATOR

a) Maîtriser toutes les fonctionnalités de base.

- Définir ses préférences de vente.
- Maîtriser la recherche avancée et sélectionner les bons profils.
- Les filtres les plus efficaces pour la prospection de clients et partenaires.
- Utiliser les inMails.
- Maîtriser les recherches booléennes.
- Constituer des listes de prospection efficaces.

b) 9 astuces de prospection pour un courtier en assurances

- Les 1ères prospections à mettre en place immédiatement.
- Savoir identifier et prospecter les entreprises en création.
- Identifier et prospecter les entreprises avec le filtre d'ancienneté.
- Identifier les prospects en fonction de vos produits (Cyber, RC Pro, Prévoyance...)
- Prospecter les membres d'un groupe.
- Comment prospecter les clients d'un concurrent.
- Performer avec les mises à jour.
- Récupérer les participants à un événement.
- Intégrer un fichier de prospects dans Sales Navigator et lancer sa prospection.

MODALITÉS

- . DISTANCIEL
- . 4 HEURES
+ 2 HEURES SUIVI / COACHING
SUR 3 MOIS
- . INTRA ENTREPRISE

OBJECTIFS

- . FORMATION RÉSOUMENT
OPÉRATIONNELLE
- . OPTIMISER SON PROFIL AVANT
DE PROSPECTER
- . MIEUX PUBLIER SUR
LINKEDIN
- . MAÎTRISER SALES NAVIGATOR
- . CONNAÎTRE LES MEILLEURES
STRATÉGIES DE PROSPECTION
ADAPTÉES AUX COURTIER
- . SAVOIR AUTOMATISER SA
PROSPECTION 15 MN/JOUR
- . SAVOIR UTILISER DES
SCÉNARIOS DE PROSPECTION
- . SAVOIR ENRICHIR SES
FICHIERS AVEC DES E-MAILS
PROFESSIONNELS
- . DIVERSIFIER SES SOURCES DE
PROSPECTION

PRÉREQUIS

- . AUCUN

PÉDAGOGIE

- . DÉMONSTRATION
- . EXERCICES PRATIQUES
- . LIVRET DE FORMATION

PROSPECTER SES FUTURS CLIENTS ET PRESCRIPTEURS SUR LINKEDIN

COURTIERS
EN ASSURANCES

PROGRAMME

6. AUTOMATISER SA PROSPECTION LE 80/20 DU COURTIER EN ASSURANCES

- Maîtriser la solution d'automatisation qui va vous permettre de prospecter 500 prescripteurs ou chefs d'entreprise par semaine.
- Savoir générer des leads avec des scénarios simples et totalement automatisés.
- Exercices pratiques.
- Propositions de messages en fonction du persona et de la liste de prospection.
- Savoir récupérer les e-mails professionnels de vos prospects.
- Comment diversifier ses sources de contact en prospectant par e-mail ?

TARIF

695€ HT (1 à 2 personnes)

150€ HT (par personne supplémentaire)

PRESENÇA S.A.S.

19, rue de l'Aube
83330 LE CASTELLET
www.presenca.fr

N° SIRET : 84025401500018
Code NAF : 7311Z
RCS : 840254015 R.C.S. Toulon
Capital : 100 €